

Le client léger pre

Soutenue par Microsoft et Citrix, l'architecture client léger gagne du terrain dans les entreprises. Une aubaine pour les intégrateurs et les VAR chargés de refondre le système informatique.

Voilà des années que les analystes annoncent l'explosion du marché des clients légers. Près d'une décennie plus tard, celui-ci devient une réalité tangible. « Plus que jamais, l'architecture centralisée redevient d'actualité », se félicite Laurent Chaumeuil, responsable de l'offre Edge Computing chez Sun. Une situation confirmée par le cabinet IDC qui, dans son étude de mars 2003, note une croissance du marché des clients légers égale à 10,2 %, alors que les ventes de PC progressaient dans le même temps de seulement 3 %. Aujourd'hui, les mentalités changent et le mythe du PC triomphant bat de l'aile. La prolifération anarchique des ordinateurs dans les entreprises induit des dépen-

ses de maintenance et de support plus qu'inquiétantes. Le phénomène s'accélère avec la généralisation du travail itinérant et les besoins de sécurisation qui s'y rattachent. « Aujourd'hui, les directions informatiques ont besoin de réduire à tout prix les coûts afin de dégager les ressources qui profiteront directement à leur activité », constate Patrick Labaste, directeur marketing chez Neoware. L'architecture client léger se révèle alors une alternative séduisante aux PC. Dépourvus de disque dur, les terminaux se montrent invulnérables aux virus et laissent peu d'initiatives aux utilisateurs qui ne peuvent accéder qu'aux seules applications autorisées. Le prix d'achat, proche de 200 € dans le cas d'un modèle d'entrée de gamme sans écran, consti-

tue un argument supplémentaire pour les entreprises.

Bien que le marché en soit aux prémices, le cap du million de clients légers en service dans le monde a été franchi dès 2002. Comme souvent, les pays anglo-saxons sont en avance sur le Vieux Continent. Si plusieurs dizaines de constructeurs sont sur les rangs, une minorité réalise l'essentiel des ventes. Acteur historique du secteur et numéro un mondial, Wyse devance de peu en Europe son concurrent direct Neoware VXL, HP et Fujitsu Siemens se partagent la plus grosse part du marché restant. Très diversifiée, l'offre matérielle va du simple boîtier logique auquel se rajoute un moniteur, jusqu'à la tablette sans-fil ultrasophistiquée. L'ensemble des terminaux inclut les

L'AVIS D'UN REVENDEUR

Yazid Chir, président du groupe Néoclès.

« Argumenter sur les économies ne suffit pas, il faut démontrer »

Pourquoi diffuser plusieurs marques ?

À cause du manque de standardisation. Les exigences sont différentes selon que l'on se raccorde à des mini ou à des gros systèmes. De plus, chaque fabricant apporte son propre logiciel d'administration avec ses avantages et ses inconvénients.

Les prix sont-ils disputés ?

Oui, il y a une guerre des prix ! Chaque constructeur veut conquérir des parts de marché. D'où l'intérêt de travailler en

amont et de choisir par anticipation des modèles sur lesquels le constructeur peut protéger notre marge.

Comment abordez-vous le client ?

Au premier contact avec les directeurs financier et informatique, nous expliquons qu'ils peuvent en obtenir plus pour moins cher. Pour le prouver, nous réalisons une étude technique et financière suivie d'une maquette. Nous nous engageons alors sur le montant des économies qui seront réalisées.

Que comprend le déploiement ?

En tout premier lieu, la sécurisation des fermes de serveurs et le rapatriement des données stockées sur les postes de travail. Vient ensuite la formation du personnel de l'entreprise cliente.

Néoclès

- **Activité :** intégrateur d'infrastructures clients légers et serveurs.
- **Création :** 1998.
- **Effectif :** 100 personnes.
- **Siège social :** Saint-Ouen (93)
- **CA 2002 :** 11,4 M€.

Les compétences requises

- Maîtriser la plate-forme Citrix aide à mieux exploiter l'architecture client léger notamment en termes de sécurité et d'équilibrage de charge. Suivre les formations permet de se tenir à niveau.
- Bâtir une architecture suppose la maîtrise des technologies réseau. Les logiciels d'administration four-

nis aident au contrôle des flux et à l'établissement de la qualité de service.

- Connaître en détail l'offre matérielle permet de choisir les terminaux les mieux adaptés à l'installation et aux besoins du client. La présence de périphériques d'authentification constitue un plus.

L'argumentaire

- Les économies réalisées sur l'administration du système informatique compensent largement l'investissement consenti dans l'achat de terminaux et de licences logicielles.
- L'architecture sécurisée échappe aux virus et évite toute mauvaise manipulation des utilisateurs.
- Le prix des terminaux est jusqu'à quatre fois moindre que celui des PC. L'emploi de boîtiers logiques permet de réaliser un client léger en réutilisant d'anciens écrans.

Profil de clientèle

- Les sociétés équipées d'un gros système qui veulent remplacer les anciens terminaux passifs.
- Les entreprises à la recherche de terminaux Internet pour se connecter aux bases de données et aux portails.
- L'administration, les secteurs de la logistique, du négoce et de la santé sont utilisateurs de très longue date du client léger.

nd du poids

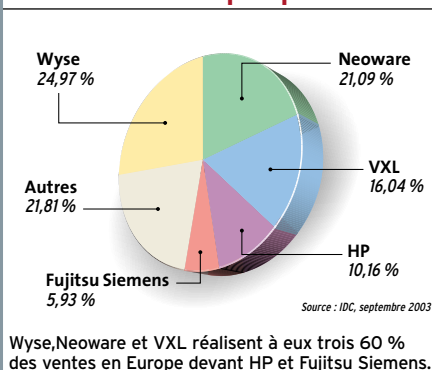
protocoles ICA (Citrix) et RDP (Microsoft). Pour l'instant, la firme de Redmond remporte la bagarre des systèmes d'exploitation en équipant de Windows 75 % des clients légers vendus dans le monde. « Avec aujourd'hui près de 70 % de progression d'une année sur l'autre, l'offre Linux devient une alternative crédible pour les terminaux clients », se félicite Carole Loux, directrice marketing pour l'Europe du Sud chez Wyse. En dépit de son concentré de technologie, le matériel reste le parent pauvre des architectures clients légers. Pour preuve, son choix intervient le plus souvent au moment de l'installation finale. Et si la marge moyenne de 15 % peut paraître satisfaisante en rapport de celle sur les PC, il faut la rapporter au prix du terminal qui ne dépasse guère quelques centaines d'euros.

Des clients et des revendeurs encore mal informés

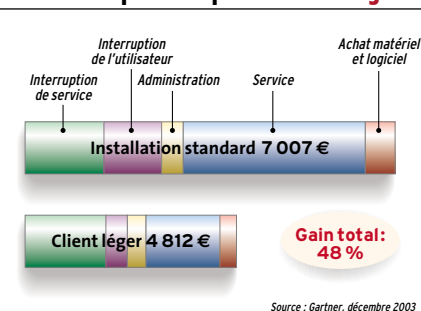
Impensable voilà quelques années, le retour à l'architecture centralisée met à mal les idées reçues. « Un gros travail d'éducation des clients et des revendeurs reste à faire », reconnaît Vincent Pécout, directeur commercial du constructeur français Impact Technologies, qui déplore le manque de compétences des SSII habituées à traiter avec les PME-PMI. Conscients du problème, les principaux acteurs du marché ont mis en place des politiques d'accompagnement, voire de certification, à l'usage de leurs revendeurs. Citrix, pour sa part, a organisé cette année pas moins de 185 séminaires autour de sa plateforme logicielle, souvent en collaboration avec les principaux fabricants de terminaux. « Le contexte actuel de réduction des coûts et la nécessité de changer l'architecture existante place les revendeurs sur une mine d'or », estime Stéphane Arnaudo, responsable de la distribution pour l'Europe du Sud chez Citrix. De fait, la véritable valeur ajoutée des partenaires n'est plus dans la vente du terminal mais bien dans la définition d'architecture et le choix du logiciel d'administration. À la clé, des prestations valorisantes dans les domaines de la sécurité et de l'équilibre de charges. ■ **Alain Lavenir**

Constructeurs/sites	Modèles	Caractéristiques	Prix ht (à partir de)
Chip PC chippc.com	EX 5000	Ensemble composé d'un boîtier logique et d'un écran TFT 15" ViewSonic. Ports parallèle (1), série (1) et USB (3). Système d'exploitation Windows CE .NET. Mémoire : 16 Mo (flash) / 64 Mo. Processeur 333 MHz. Lecteur de carte à puce optionnel.	980 €
Eizo eizo.fr	eClient 630L	Système intégré à écran TFT 15". Port série (1), USB (2) Système d'exploitation Windows CE .NET. Processeur 300 MHz. Mémoire : 32 Mo (flash) / 64 Mo. Options carte à puce.	1 289 €
Elonex elonex.fr	Netica X	Terminal compact sans écran à alimentation externe. Processeur Via Eden. Mémoire 32 Mo (flash) / 128 Mo. Système d'exploitation Gio Linux. Circuit son intégré.	410 €
Fujitsu Siemens fujitsusiemens.fr	Futro C100	Terminal léger en version Linux ou Windows XP. Processeur Celeron à 566 MHz. Mémoire 512 Mo. Connexion directe aux serveurs SAP/R3. Connecteurs d'extension PCI (2) et AGP (1).	535 €
HP hp.com	T 5500	Terminal compact avec Windows CE .NET embarqué. Processeur Transmeta Crusoe TM5800 à 733 MHz. Mémoire flash (32 Mo) / RAM (128 Mo). Ports série (1), USB (4). Connecteur PCI optionnel.	379 €
Igel Technology igel.com	Staff Screener	Terminal compact compatible avec tout écran VESA. Processeur Via C3 à 700 MHz. Linux embarqué. Ports série (2), parallèle (1). Mémoire 16 Mo / 32 Mo. Mise à jour par téléchargement.	590 €
Impact Technologies itechno.com	Itium 3020	Terminal sans écran pour architecture Windows. Processeur Geode à 166 MHz. Ports série (2), parallèle (1), USB (2). Prise C22 pour l'alimentation du moniteur.	499 €
Neoware neoware.com/fr/	Capio 508	Terminal compact pour architecture Windows. Processeur AMD Geode GX1. Mémoire flash (à partir 16 Mo) / RAM (jusqu'à 256 Mo). Ports série (1), parallèle (1), USB (2). Émulation VT100.	269 €
Relisys relisys.com	RWT 200	Terminal compact sans écran. Processeur NS GX à 300 MHz. Mémoire flash (16 Mo) / RAM (jusqu'à 256 Mo). Système d'exploitation Windows CE4. Ports parallèle (1), série (2), USB (2).	NC
Sun fr.sun.com	Sun Ray 100	Terminal à écran cathodique 17". 4 ports USB. Lecteur de cartes à puce. Connecteur pour projecteur RGB. Possibilité de packs associant le serveur Sun Fire 250 et 15 stations.	670 €
VXL vxl.net	Itona TC 3531-LI	Terminal sans écran avec Gio Linux embarqué. Processeur VIA C3-800. Mémoire flash (64 Mo) / RAM (128 Mo). Ports parallèle (1), série (1), USB (4). Navigateur Mozilla. Client Tarentella inclus.	190 €
Wyse wyse.fr	3125	Terminal Windows sous CE .NET embarqué. Mémoire Flash à partir de 16 Mo, RAM à partir de 32 Mo. Port parallèle (1) et USB (3). Émulations Bull et IBM. Option : carte wi-fi et cartes à puces.	369 €

Parts de marché des principaux fabricants



Économies permises par les clients légers



La réduction des coûts d'administration et du temps d'indisponibilité divisent les dépenses par deux.